



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Hur väljer unga blivande jord- och skogsägare bank när ett ägarskifte ska genomföras på fastigheten?

-How do young prospective farmers and forest owners choose bank when a change of ownership is going to be carried out of property?

Axel Nobel

Hur väljer unga blivande jord- och skogsägare bank när ett ägarskifte ska genomföras på fastigheten?

-How do young prospective farmers and forest owners choose bank when a change of ownership is going to be carried out of property?

Axel Nobel

Handledare: Helena Hansson, Sveriges lantbruksuniversitet, SLU
Institutionen för ekonomi

Examinator: Karin Hakelius Sveriges lantbruksuniversitet, SLU
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 30 hp

Nivå och fördjupning: A1E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi D

Kurskod: EX0539

Program/utbildning: Agronomprogrammet- ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap (NL)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2013

Serienamn: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

No: 781

ISSN 1401-4084

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: Bank, ekonomisk förening, ägarskifte, generationsskifte och kundsegmentering



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Förord

Studien ämne har diskuterats med Annika Vangstad marknadschef Landshypotek och med min handledare Helena Hanson vid institutionen för ekonomi, Sveriges Lantbruksuniversitet. Den språkliga delen har lästs igenom av Kristina Asker på Språkverkstaden. Dessa nyckelpersoner har varit till stor hjälp och stöttat mig samt väglett mig under arbetets gång.

Denna studie har gjort att jag har fått en större förståelse och bredare på syn vad den yngre generationen anser vara viktigt när val av bank görs. Även deras syn och allmänna attityd till ägarskiftet på jord- och skogsfastigheter.

Ett stort tack riktas till de som personer som har ställt upp i intervjuerna. Utan deras öppenhet och ärlighet hade denna studie inte kunna genomföras.

Förhoppningsvis kommer denna studie leda till att bankerna får en bättre förståelse för hur de ska kunna hitta sin nya kundkrets samt även få en bättre bild av vad den yngre generationen kräver av dem som banker.

Uppsala januari 2013

Abstract

Today's farmers and forest owners are facing a future change of ownership since about a quarter of Sweden's land and forest owners are over 60 years old. Market prices and inputs have increased significantly during the last ten years. More and more banks have chosen to finance loans to agriculture and forestry owners because security is stable and profitability is good. But a general deterioration in profitability in both agriculture and forestry has led to that the banks will impose stricter requirements on mortgage loans given. Today's generation is different from the elderly because they are more responsive and able to switch banks overnight. The study is based on 15 interviews with land and forest owners distributed all around Sweden.

The study has identified two different types of farmers and forest owner groups, the interest-prone and the staff- liking customers. Interest-prone land and forest owners have firsthand knowledge of what their agricultural and forest property has for profitability and what financing costs, i.e. interest and amortization. They can choose a bank that offers less skills and experience but may thus offer the lowest market rate. This differs from the land and forest owners who are more staff prone; they place greater demands on the Bank's experience and knowledge. For this, they may be willing to pay a higher interest rate.

Whether the young aspiring agricultural and forest owners have two different requirements specifications their final score is the same. The family's agricultural and forest property shall move on to the next generation.

Keywords: Banking, business association, customer segmentation, ownership and inheritance.

Sammanfattning

Dagens jord- och skogsägare står inför ett kommande ägarskifte då cirka en fjärdedel av Sveriges jord- och skogsägare är över 60 år gamla. Marknadspriserna och insatsvarorna har ökat kraftigt den senaste perioden. Allt fler banker har valt att finansiera lån till jord- och skogsbruksägare då säkerheten är stabil och lönsamheten god. En generellt försämrad lönsamhet inom jord- och skogsbruket har lett till att bankerna kommer ställa hårdare krav när belåning sker. Dagens generation skiljer sig ifrån den äldre då de är lyhörda och har möjlighet att byta bank över en natt. Studien bygger på 15 intervjuer av blivande jord- och skogsägare fördelat runt om i landet.

Studien har fått fram två olika typer av unga blivande jord- och skogsägargrupper, de räntebenägna och de personalbenägna kunderna. De räntebenägna unga blivande jord- och skogsägarna har stor kännedom om vad deras jord- och skogsfastighet har för lönsamhet och vad finansiering kostar, d.v.s. räntor och amortering. Därav kan de välja en bank som erbjuder mindre kompetens och erfarenhet men får således marknadens lägsta ränta. Detta skiljer sig ifrån de jord- och skogsägare som är mer personalbenägna. De ställer högre krav på bankens erfarenhet och kunskap. För detta kan de tänka sig att betala en högre ränta. Jord- och skogsbranschens kundkrets är mycket traditionsbundna kunder.

Oavsett om de unga blivande jord- och skogsägarna är två olika krav-specifikationer är deras slutvärdering desamma. Familjens jord- och skogsfastighet ska gå vidare till nästa generation. Syftet med denna studie är att beskriva och identifiera vad de unga blivande jord- och skogsägarna anser vara viktigt när val av bank görs inför kommande generationsskifte.

Innehållsförteckning

1 INTRODUKTION.....	1
1.1 BAKGRUND	1
1.2 PROBLEM	3
1.3 SYFTE.....	3
1.4 AVGRÄNSNINGAR.....	4
1.5 FÖRUTSÄTTNINGAR.....	4
1.6 DISPOSITION.....	4
2 LITTERATURSTUDIE.....	5
2.1 SYNTES	6
3 TEORI.....	7
3.1 MEANS-END CHAIN.....	7
3.2 MARKNADSSEGMENTERING	8
3.3 TEORISAMMANFATTNING.....	10
4 METOD.....	12
4.1 VAL AV METOD	12
4.1.1 Kvalitativ forskning och intervjuteknik.....	12
4.1.2 Intervjuteknik.....	13
4.2 URVAL AV DATA	13
4.3 INTERVJUGUIDE.....	13
4.4 SOCIALA ASPEKTER.....	14
4.5 INSAMLING AV DATA.....	14
4.6 KRITIK AV METOD	14
5 EMPIRI OCH ANALYS	15
5.1 ALLMÄN BAKGRUND	15
5.2 ALLMÄN INSTÄLLNING TILL ÄGARSKIFTE.....	17
5.3 ALLMÄN ATTITYD TILL BANKERNAS ROLL	17
5.4 MEC-KEDJOR TILL BANKER	18
5.4.1 ATTRIBUT.....	19
5.4.2 KONSEKVENSER	19
5.4.3 VÄRDERINGAR	20
5.5 ANALYS	21
5.5.1 DEN UNGA BLIVANDE JORD- OCH SKOGSÄGAREN SOM ÄR MER RÄNTEBENÄGEN.	21
5.5.2 DEN UNGA BLIVANDE JORD- OCH SKOGSÄGAREN SOM ÄR MER PERSONALBENÄGEN	22
6 DISKUSSION OCH SLUTSATS.....	25
6.1 GENERALISERBARHET- STYRKOR OCH SVAGHETER.....	26
7 FRAMTIDA STUDIER	27
REFERENSER.....	28
INTERNET.....	29
MEDIA	29

PERSONLIGA MÖTEN	30
BILAGA 1	31

1 Introduktion

I detta kapitel får läsaren en kort redogörelse av den rådande situationen inom Sveriges lantbruk. Därefter följer problemställningen och uppdraget givet av Landshypotek samt en kort beskrivning av Landshypotek som organisation.

1.1 Bakgrund

Dagens lantbrukare står inför ett kommande generationsskifte och med en hög genomsnittsålder på dagens lantbrukare kommer antalet ägarskiften att öka inom en snar framtid. Varje familjelantbruk har olika ekonomiska möjligheter att lösa sina generationsskiften. Förutom att ett generationsskifte är mycket känslomässigt i sig, kommer det även att påverka gårdens finansiella möjligheter kraftigt. Dagens jord- och skogsägare har blivit allt mer belånade, skulderna har fördubblats på åtta år från 18,4 miljarder till år 2010 (Svensson 2012).

En större granskning visar att Sveriges största banker har blivit mycket aktiva inom rådgivning och finansiering av generationsskifte. Vissa banker har även startat kurser på landsbygden för att diskutera och förbereda den nya och äldre generationen. Länsförsäkringar som är en stor aktör av finansiering av jord- och skogsbruk hävdar att i dagsläget finns det cirka 400 000 skogsägare där cirka 170 000 är över 60 år. Större delen av den jord- och skogsfastigheter som finns tillgängliga saknar idag överlåtare (Länsförsäkringar 2011). Det är inte bara bankerna som visar på att ett kommande ägarskifte är på gång. Sveriges television gjorde under sommaren 2012 ett reportage om de kommande generationsskiftena inom svenska lantbruket där de kom det fram till följande.

”var fjärde jordbrukare i Sverige är 65 år eller äldre, en dålig lönsamhet inom lantbruket i kombination med en världsekonomi i gungning gör att allt fler stora gårdar nu är till salu” (SVT 2012).



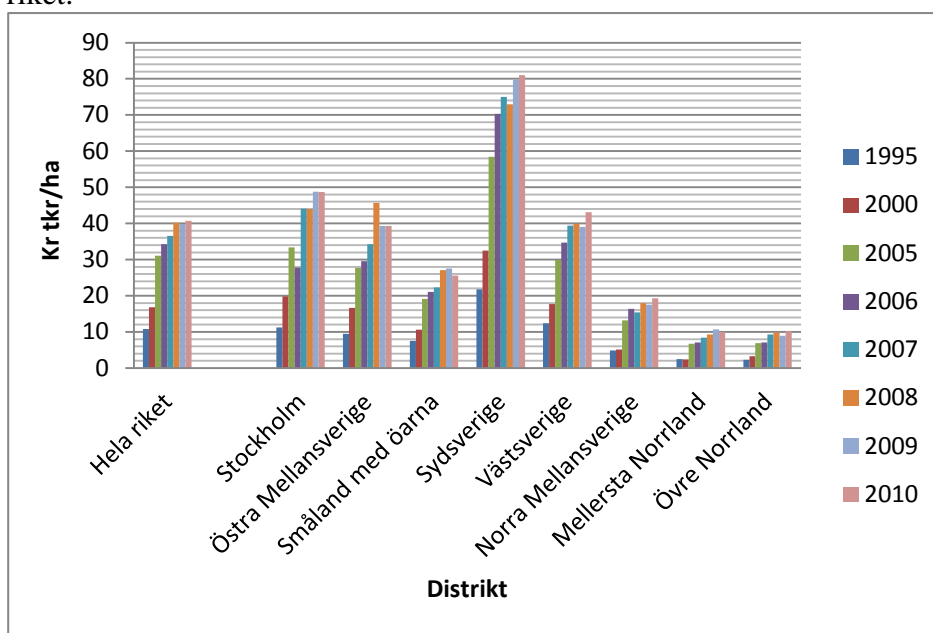
Figur 1 Åldersfördelning i Sveriges lantbruk 2010 Källa: Jordbruksverket 2012

Figur 1 visar hur åldersfördelningen år 2010 inom det svenska lantbruket ser ut. Dessa data omfattar 65 853 lantbrukare vars areal är större än 5,0 hektar, eller har minst 10 nötkreatur, 50 svin, 20 får eller 10 sugor eller 1000 fjäderfä (SCB 2012).

Inom jordbruket pågår en ständig strukturförändring där dagens jordbruk har blivit större arealmässigt och för att kunna få lönsamhet i sina investeringar krävs mer rationella anläggningar (pers. med Vangstad 2012). De traditionella lantbruksföretagen har under lång tid gått från att vara en arbetsintensiv produktion till nu ett mer kapitalinriktat företagande. När det gäller generationsskiftet är den vanligaste metoden att någon/några syskon löser ut de andra syskonen ekonomiskt till fastighetens marknadspris eller till taxeringsvärdet. Detta sätter låntagaren i svår ekonomisk situation då dagens jordbruksfastigheter långt ifrån avkastar vad dagens marknadspris ligger på (Svensson 2012).

Då marknadspriset ständigt stiger för varje år och lönsamheten ligger konstant har det blivit allt vanligare att jord- och skogsbruksfastigheten säljs. Idag utförs 15 procent av försäljningen av jord- och skogsfastigheter på den offentliga marknaden med hjälp av mäklare, resterande ägarskiftet utförs privat och detta har lett till att bankerna har svårare att följa affärsutvecklingen av försäljning av fastigheter (pers. med Forsbäck 2012).

Figuren nedan visar hur priser på åkermark, betesmark och jordbruksmark (åker och betesmark) har ändrats från 1995 till 2010 i hela riket och i länen i Sverige (Jordbruksverket 2012). Priserna har räknats fram genom att dividera total försäljningssumma med total areal. Den totala arealen måste vara över 2 hektar och ska överstiga 10 miljoner kr. Ovanliga köp och försäljning till barn och köp mellan make/maka har inte räknats in. Staplarna i diagrammet visar att jordbruksmarken har ökat kraftigt i pris den senaste tioårsperioden i hela riket.



Figur 2. Genomsnittliga priser på jordbruksmark 1995–2010, tkr/ha (Jordbruksverket 2010).

Nedan följer ett kort beskrivning av Landshypotek som har beställt delar av studiens ämne. Denna bank har ett stort intresse av studiens resultat då banken i sig hanterar frågor av denna karaktär dagligen.

Landshypotek är ett medlemsägt kreditinstitut var främsta syfte är att finansiera lån till jord- och skogsbruksfastigheter (Landshypotek 2012). Landshypotek lånar endast ut till fastigheter som är jord- och skogstaxerade. Landshypotek har funnits på marknaden i 175 år och är idag störst på kreditmarknaden av jord- och skogsbruksfastigheter. Landshypotek erbjuder tjänster som finansiering, placering och försäkring. Landshypotek är etablerat på 18 orter och har 110

medarbetare. Utöver detta har även Landshypotek tillgång till lokala värderingsmän som ständigt är uppdaterade vad som händer i just deras distrikt, vilket ger Landshypotek en bra förståelse för vad som händer på marknaden. Det som skiljer Landshypotek ifrån de andra storbankerna är att det är ett kooperativföretag, d.v.s. medlemsägt. Ju fler medlemmar som värvas desto bättre erbjudande kan Landshypotek erbjuda sina blivande kunder. Den vinst som Landshypotek gör återinvesteras i organisationen och delas ut till Landshypoteks medlemmar. Idag har Landshypotek c:a 50 000 medlemmar.

1.2 Problem

Bankernas utlåningssituation har ändrats. Vid det förra generationsskiftet såg kundkretsen och villkoren annorlunda ut (pers. med Forsbäck 2012). Dåtidens lantbrukare hade låga marknadsvärden på sina fastigheter och låg fluktuation på spannmåls- och skogspriser. Kunderna var traditionsmässiga och bytte sällan bank. Dagens banker står inför nya möjligheter och hot. Den yngre generationen har blivit mer vaksam och lyhörd för vilka banker som har det bästa låneerbjudandet. Med dagens marknadspriser krävs det att bankerna har stor kunskap och förståelse för den nya generation av jordbrukare då lönsamhetskraven är betydligt högre än tidigare. Det gör att det är svårt att täcka kostnaderna vid ett ägarskifte (VD Hedman Landshypotek). Marknaden har ändrats, priset på jordbruksmark har rusat de senaste åren. Detta har lett till att fler banker har fått upp ögonen för utlåning till jord- och skogsfastigheter, då det för bankerna är en relativt låg risk med bra säkerhet.

Denna studie handlar därför om hur Landshypotek kan förbereda sig inför kommande generationsskifte. Frågan är inte om ett generationsskifte kommer att ske utan när detta sker. Vad ställer den kommande generationen för krav på bankerna i allmänhet och Landshypotek i synnerhet?

1.3 Syfte

Syftet med denna studie är att beskriva och identifiera vad de unga blivande jord- och skogsägarna anser vara viktigt när val av bank görs inför kommande generationsskifte. Resultatet kommer att redovisas och analyseras för att sedan presenteras för uppdragsgivaren.

Studien kommer förhoppningsvis kunna bidra till att bankerna ska få en bättre förståelse för vad den generationen ställer för krav när de gör ett ägarskifte på jord- eller skogsfastigheten. Förhoppningsvis kan bankerna då erbjuda specialanpassade tjänster för just den kundkretsen.

1.4 Avgränsningar

Denna studie kommer endast inrikta sig på den yngre generationen som antingen har anknytning till lantbruk eller är uppvuxen på jord- eller skogsbruksfastighet. Ett kriterium som är viktigt är att den som intervjuas inte ska ha genomfört sitt generationsskifte på fastigheten. Personen behöver ej heller ha en aktiv roll inom lantbruket. Studien kommer inte omfatta huruvida gården ska överlåtas till nästa generation i juridisk mening i form av testamenten, arv eller gåva. Studien kommer att studera ett begränsat antal jord- och skogsbruksfastigheter. Jord- och skogsbruksfastigheterna kommer kunna vara geografiskt placerade i hela Sverige, då Landshypotek är aktivt i hela landet. Totalt kommer 15 unga blivande jord- och skogsägare intervjuas.

1.5 Förutsättningar

Detta examensarbete genomförs från och med slutet av augusti 2012 till och med januari 2013. Studien bygger på att Landshypotek fortfarande är aktivt inom finansiering av jord- och skogsbruksfastigheter.

1.6 Disposition

I figuren nedan visas hur studien är uppbyggd. Studien börjar med introduktion om hur åldersfördelningen ser ut i svenska jordbruk i dagsläget. Första kapitlet belyser även problembakgrund, problemformulering samt syftet. Kapitlet avslutas med en kort presentation av organisationen Landshypotek.

I det andra kapitlet presenteras en litteraturstudie, detta för att ge läsarna en bild vad som redan skrivits om ämnet och vilka slutsatser som dragits. Studien har två teorier vilka går under benämningen "Means-End Chain" och "Marknads segmentering" Tredje kapitlet tar tar upp forskningsmetoden, den teori som ska tillämpas i analysen samt diskussionen och slutsatsen. Fjärde kapitlet behandlar empiri- och analysdelarna. Femte kapitlet inriktar sig på diskussion och slutsats. Studien avslutas slutligen med kapitel sex där framtida studier presenteras.

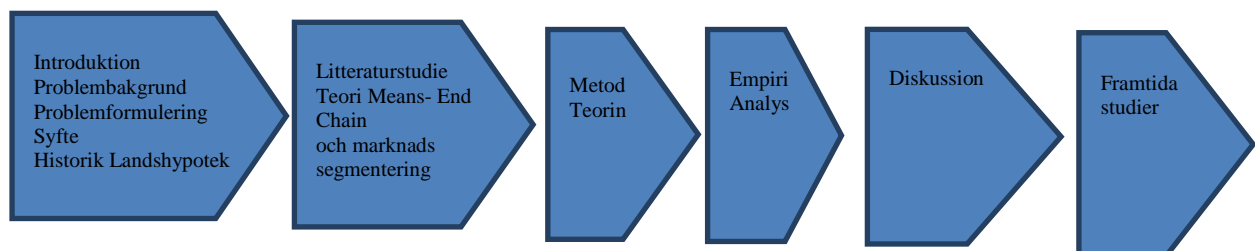


Fig 3. Översikt av studie

2 Litteraturstudie

Syftet med denna studie är att beskriva och identifiera vad de unga blivande jord- och skogsägare anser vara viktigt när val av bank görs inför kommande generationsskifte. Därför är det av största vikt att ta del av vad tidigare studier i samma ämne har kommit fram till, detta för att ta del av vilka slutsatser som studierna kommit fram till men även se var de har begränsat sig. Litteraturstudien görs för att få en bättre förståelse och bilda en uppfattning om ägarskiften.

Mina sökord för litteraturstudien är:

Bank, ekonomisk förening, ägarskifte, generationsskifte och kundsegmentering.

Många studier har gjorts med syfte att identifiera hur ett generationsskifte ska genomföras på bästa möjliga sätt. En relevant studie är Stampe & Wahn (2008) som skrev om strategier vid generationsskiften 2008 i form av köp, gåva eller arv. Deras slutsats var att det inte går att fastställa någon rättvisande modell för hur ett generationsskifte ska genomföras i form av gåva, köp eller i kombination av båda alternativen. Detta eftersom varje lantbruksföretag är unikt i sig och har olika möjligheter att utjämna sin egen skatteskuld, räntebärande skulder och jord- och skogsbruksfastighetens värdeminskningssavdrag. Lantbrukaren i sig har olika varierande ekonomiska intressen och kunskap hur detta kan påverka ett ägarskifte (Stampe & Wahn 2008).

Stampe & Wahns studie är till stor användning för denna studie. Det är svårt att kategorisera och generalisera hur ett ägarskifte ska genomföras på bästa och mest rättvisande sätt. Detta skall tas i beaktande när frågorna för de intervjuade ska formuleras så att frågorna är så generella som möjligt. Varje lantbruk är således unikt för sig.

Riskhantering är något banker och kreditinstitut ständigt står inför, så fort ett affärserbjudande skickas ut till kund. Breidning (2010) skrev om riskhantering vid kreditgivning till lantbruksföretag. Syftet med den studien var att identifiera vad lantbrukare har för uppfattningar och attityder om begreppet risk inom lantbruk. Ägarskifte i sig är en risk för det eller de syskon som ska ta över familjens fastighet. En hög belåning leder vanligtvis till att fastigheten får en försämrad lönsamhet. Det sätter det nya ägaren i hög risksituation. Cebenoyan och Strahan (2004) kunde dra slutsatserna banker som förbättrar och förenklar bankens riskhantering emot nya och befintliga kunder, har större möjlighet att låna ut till kunder med högre risk.

Som nämnts i inledningen är Landshypotek en medlemsägd organisation vars främsta syfte är att erbjuda lägsta utlåningsränta på marknaden till sina medlemmar. Ett vanligt fenomen bland medlemsägda organisationer är att ju fler medlemmar som värvas desto bättre produkter/tjänster kan erbjudas. Enander och Melin (2008) har avlagt en studie om skogsägars val av affärspartner. Det främsta syftet med studien var att ta reda på varför vissa skogsägare väljer att vara medlemmar i en skogsägarförening.

Enander och Melin (2008) kunde dra slutsatserna att skogsägarnas främsta mål med att utföra handel med medlemsägda organisationer inte är att få ut högst avkastning av själva investeringen. Däremot kan affärspartnern leverera kunskap och trygghet då. Aktören har funnits på marknaden under en länge tid än sina konkurrenter. Enander och Melins studie tar även reda på, hur vanligt det är att skogsägare handlar med medlemägda organisationer inom företag för att det är traditionsenligt i familjen. En av slutsatserna var att den nya generationen

är delvis traditionsenliga när konsumenten står för valet av en medlemsägda föreningar. Det krävs att föräldrar har varit aktiva inom den medlemsägda föreningen.

I en studie som Ingemarson (2005) gjorde, undersöktes och identifierade vad Sveriges skogsägare har för attityd och strategi i takt med att dagens samhälle utvecklas. Den äldre generationen värderade inte mjuka värden lika högt. Ägaren värderade högre att skogsfastigheten skulle inneha en god ekonomisk utveckling. Lantbrukarnas affärsbild ändrades när försköpsrättens avskaffades på 90-talet. Detta ledde till att marknaden öppnades upp för andra aktörer med andra värderingar förutom ekonomiska värderingar. Idag har antalet kvinnliga skogsägare ökat och andelen skogsägare som är uppväxta på landet minskat. Ingemarson (2005) delar in de nya skogsägarna i fem olika grupper. Grupp 1 är en traditionsenlig ägare som vill ha en vacker och trevlig skog och vill föra den skogliga traditionen vidare till nästa generation, cirka 10 procent av inkomsten kommer ifrån den traditionsenliga ägaren. Grupp 2 är en ekonomisk ägare, där det viktigaste är att skogen har en god ekonomi. Ägarens hela inkomst kommer från skogen. Grupp 3 är miljövårdaren som prioriterar natur och kulturvård, ägarens inkomst är lägst av dessa fem grupper. Grupp 4 är flermålsägaren som har flera olika mål med sin skogsfastighet. Flermålsägaren vill ha så hög ekonomisk avkastning som möjligt och värdesätter natur- och kulturvärdena högt. Grupp 5 är den passiva ägaren som saknar struktur och mål med sin skogsfastighet. Den totala inkomsten är mindre än 10 procent.

2.1 Syntes

Litteraturstudien som har gjorts belyser att lantbrukssektorn är en komplex marknad. Varje jord- och skogs fastighet är unik för sig och det är svårt att kategorisera och generalisera i denna sektor. Stampe och Wahn (2008) påvisar att det inte finns någon rättvisande modell för hur ett ägarskifte ska genomföras bästa sätt. Det finns ingen lösning som passar alla jord- och skogsfastigheter. Jord- och skogsägarnas främsta mål när de utför handel med medlemsägda företag behöver inte vara att få lägsta möjliga pris på produkten eller tjänsten. Det finns några företag som kan tänka sig och köpa till dyrare pris men därmed få något extra som inte de privata företagen kan erbjuda.

Ingemarsons (2005) studie visar att ägarens främsta syfte med att äga en skogsfastighet har ändrats med åren. Förr värderades fastighetens ekonomiska värden högre än de mjuka värdena som jord- och skogsfastigheterna avkastade. Idag värdesätts de mjuka värden mycket högre än förut. Detta trots en svag lönsamhet. Alla dessa studier är till stor hjälp när denna studie genomförs. Litteraturstudierna ger en bättre förståelse om vad det redan har skrivits om och vilken metod som har tillämpats tidigare inom samma ämnesområden.

3 Teori

I detta kapitel kommer teorin för denna studie att presenteras. Studien tillämpar teorierna Means-End Chain och marknadssegmentering.

Means- End Chain identifierar konsumentens köpbeteende (Grunert & Grunert, 1995) Studien har följande definition om vad en konsument är: Företaget definierar konsumenten som en kund som inte skulle påverka företaget om kunden valde att avslå företagets erbjudande. Företaget skulle heller inte välja att följa upp varför kunden valt att avstå företagets erbjudande. Landshypotek ser lantbrukarna som en konsument, därför används teorin Means-End Chain. Means- End Chain teorin kommer ge en lättare förståelse för vad konsumenten anser vara viktigt när val av bank görs inför kommande generationsskifte. Varje företag måste hitta sin kundsegmentering på marknaden, lämpligtvis där lönsamheten är som högst och där kunden är så felfri som möjligt.

3.1 Means-end Chain

Means-End Chain-modellen

Denna studie använder sig av Means-End Chain och refereras härnäst till som MEC (Grunert & Grunert 1995; Peter & Olson 2005). MEC är en modell som underlättar för att få en djupare förståelse av konsumenters köpbeteende. MEC-modellen delas upp i tre olika kategorier, **attribut**, **konsekvenser** och **värdering**.

MEC-modellen delas in i fyra huvudnivåer.

- **Attribut** beskriver så väl fysiska som inre påtagliga karaktäristika för produkten.
- **Funktionella konsekvenser** skildrar omedelbara, påtagliga, konsekvenser av produktanvändning
- **Psykosociala konsekvenser** visar på psykologiska faktorer, det vill säga hur konsumenterna själva känner sig, och sociala faktorer som innebär hur konsumenten uppfattar att andra upplever personen.
- **Värderingar** är en allmän föreställning eller uppfattning om hur slutresultat blir med hjälp eller handlingssätt (Peter & Olson, 2005).

Tillsammans bildar dessa en MEC-kedja. Varje produkt på marknaden associeras med attribut. Konsumenten står inför många olika köpalternativ. Konsumenten lär sig vad de olika attributen ger för konsekvenser, ju viktigare värde det är för konsumenten desto större betydelse har attributen och konsekvenserna som leder till detta värde (Gutman 1982).

När konsumenten står inför en affärssituation får det alltid konsekvenser, de kan vara direkta, indirekta eller psykologiska. Konsumenten gör alltid sitt yttersta för att maximera så att det ska bli så många positiva konsekvenser och så få negativa konsekvenser (Gutman 1982). En konsument köper inte produkten för själva produktens skull, utan snarare för det fördelar som produkten ger i form av ett värde (Costa, Dekker & Jongen 2004). Tillsammans bildar de tre kategorierna en Hierarchical Value Map (HVM) som är enskild och unik för varje konsument när en affärssituation kommer att ske (Grunert & Grunert, 1995). Dock liknar de flesta HVM-kedjorna varandra.

Konsumenten kan ha mer än en MEC-kedja för varje produkt. Ibland kan konsumenten sakna kännedom angående olika attribut, konsekvenser och värden. Detta kallas även att MEC-kedjan är ofullständig. MEC-kedjan är även ofullständig om produkten är för enkel eller om

konsumenten saknar erfarenhet av produkten eller tjänsten Olson (1989) & Bech-Larsen (1999). Produkter som konsumenterna dagligen köper och som görs mer på rutin innebär oftast mindre konsekvenser för individen vilket leder till svaga MEC-kedjor (Costa et al 2004). Själva relevansen delas upp i två olika typer; antingen är den inneboende eller situationsanpassad. Inneboende självrelevans är när konsumenten innehar egen erfarenhet och kunskap om produkten och påverkas inte av vad omgivningen tycker, medan situationsanpassad påverkas ständigt av omgivningen.

MEC-modellen har två huvudantaganden om konsumenternas beteende.

- Att värderingar spelar en viktig roll vid valet av produkt.
- Att konsumenterna för att klara av den enorma mängd av produkter som finns tillgänglig, och som potentiellt kan uppfylla deras värderingar delar in produkter i egna klasser för att på så vis göra valet lättare (Gutman 1982). Förutom dessa två huvudantaganden som nämnts ovan har även teorin två allmänna karaktärer (Gutman 1982). Alla konsumenters handlingar har konsekvenser och konsumenterna lär sig att associera vissa konsekvenser med särskilda åtgärder. Denna modell menar att konsumenter oftast tänker subjektivt på de produkter och tjänster som finns tillgängliga, alla dessa tjänster har en personlig konsekvens. Flertalet konsumenter vill se att produkterna eller tjänsterna uppfyller en funktion eller en mening. Ju närmare konsumenten är för att fatta ett beslut desto fler handlingsalternativ elimineras (Gutman 1982).

MEC-modellen menar att konsumenten ständigt sätter sig själv i fokus och ständigt tänker på de personliga konsekvenserna i de olika huvudnivåerna. Alla dessa nivåer skapar en kedja som sammanlänkar olika produkt- och tjänste attribut, till psykosociala och funktionella konsekvenser. Detta gör varje kund unik för sig själv men oftast finns det likheter mellan individer.

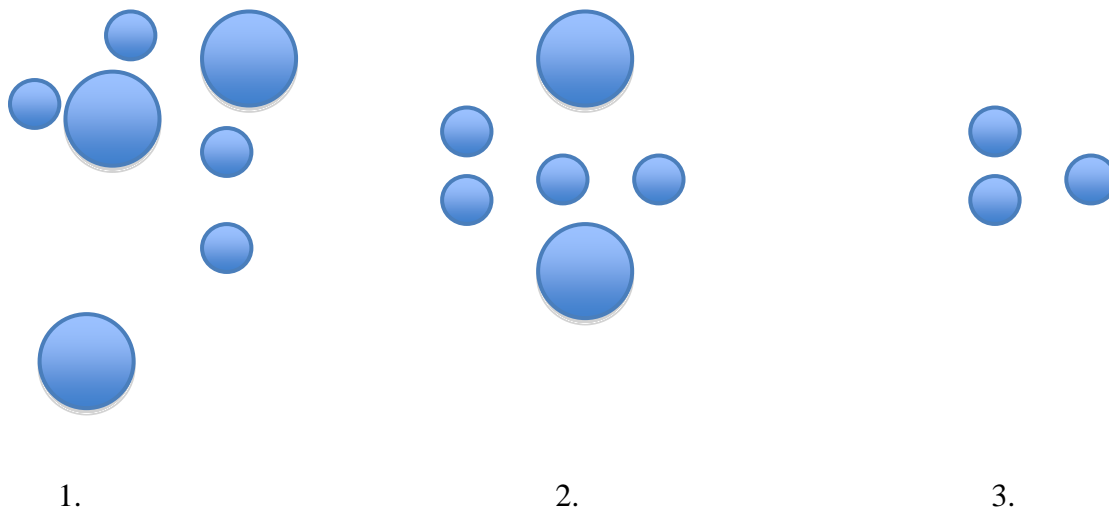
MEC-modellen används i denna studie för att dra slutsatser om huruvida den yngre generationens jord- och skogsägare är engagerade i val av bank eller inte. Ju djupare kedjor som fås av de enskilda intervjuerna desto bättre resultat kommer att uppnås, då denna studies främsta syfte är att identifiera val av bank inför ett kommande ägarskifte. Detta är en mycket komplex fråga med många olika attribut men framförallt kan ett ägarskifte leda till oönskade konsekvenser inom familjen. Denna teori ska även kunna tillämpas om företag gör rutinmässiga inköp. Produkterna kan delas in i höga och låga HVM-kedjor. Det finns stor sannolikhet att denna studie får se höga kedjor med hög komplexitet, detta på grund av ett ägarbyte oftast är komplext och mycket kapitalintensivt.

3.2 Marknadssegmentering

Varje företag inriktar sig på att individualisera sina tjänster och produkter så mycket som möjligt (Axelsson 1996). Alla kunder är unika och kan tänkas ha olika behov av tjänsten och produkten som erbjuds. När stora företag och organisationer blir för stora är det omöjligt att ta hänsyn till alla kunders önskemål utan att minska lönsamheten inom företaget. Trots att det är omöjligt att skraddarsy individuella lösningar till varje kund strävar företag efter att individualisera så mycket som möjligt (Axelsson 1996). Detta p.g.a. av informationsteknologin har förbättrats och ger samtidigt företag bättre kunskap om hur deras kunder ser ut. Detta system kallas ”masscustomised marketing” (Pine 1993).

Huvudprincipen med denna teori är att alla företag och organisationer är tvungna att sortera bort ”alla tänkbare kunder” till de mest lönsamma kunderna (Axelsson 1996). Företaget

sorterar in kunderna i grupp eller segment där varje grupp eller segment har ett unikt önskemål, dock skiljer sig dessa emellan. När företaget har gjort kundsortering, hoppas företagen att de nya erövrade kunderna ska ge lönsamhet till företaget och organisationerna.



Figur 4. En illustration av successiv urvalsprocess av kunder på en marknad(Axelsson 1996).

1. Marknad med alla tänkbara kunder
2. Potentiella kunder s.k. "kundämnen "
3. "Erövrade" kunder

Med denna metod kan företag och organisationer rikta sig till de kunder som ger högst lönsamhet. Det kan t.ex. vara äldre människor med god ekonomi (Axelsson 1996), beroende på vad företaget erbjuder för produkter/tjänster. Företag och organisationer som agerar på en produktmarknad med stor variation av kunder agerar efter ovanstående. Enskilda företag på en mindre marknad urskiljer ofta sina kunder unikt och jobbar med mindre kundsegment då marknaden är mer begränsad.

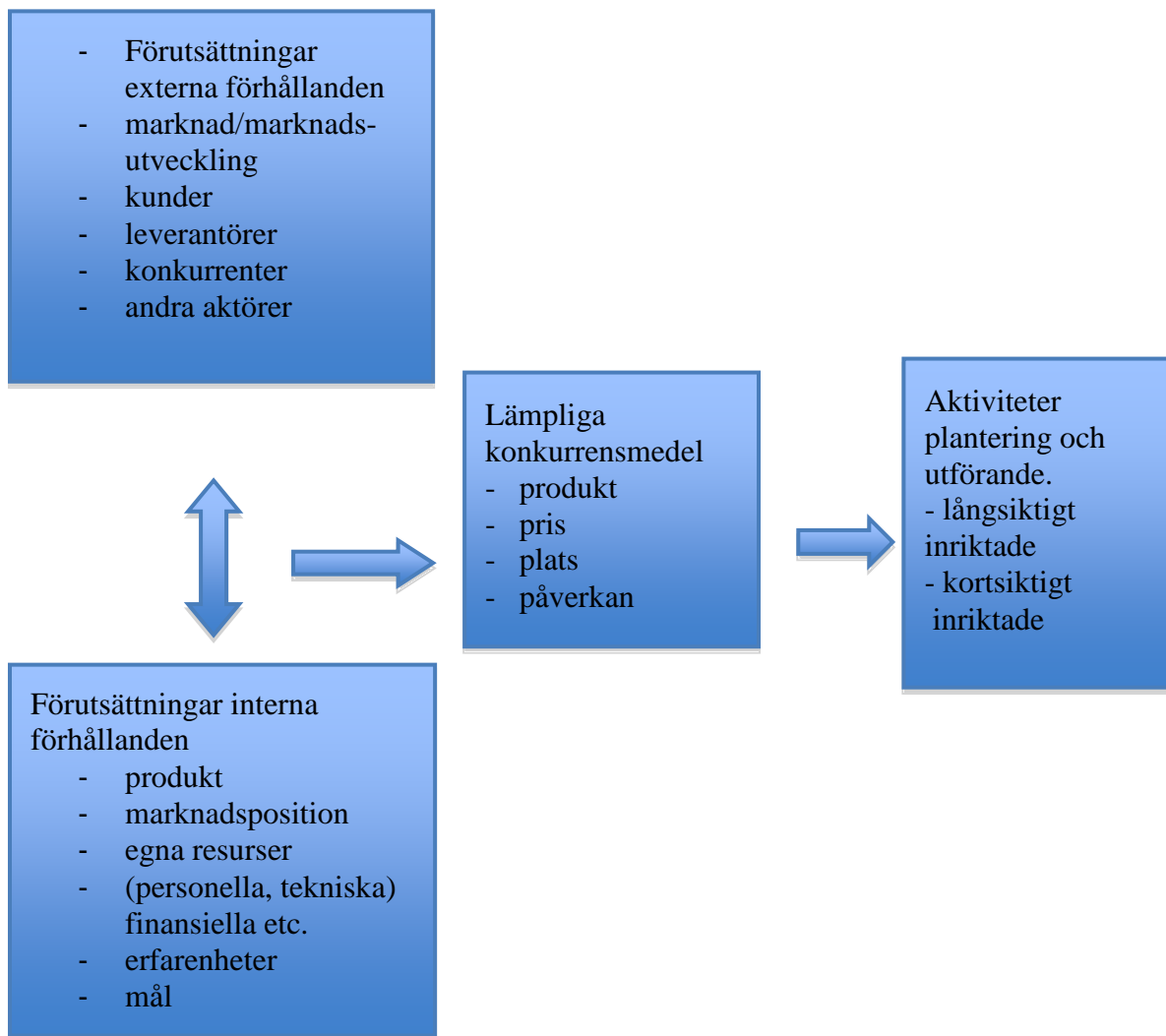
För optimal segmentering måste följande krav uppfyllas enligt Axelsson.

”

- *Segment av köpare uppvisar ett relativt likartat beteende inom segmentet och olikartat mellan segmenten*
- *Det är möjligt att identifiera de i segmentet ingående individerna eller företagen för att kunna nå dem.*
- *De bildade segmenten motsvarar tillräckligt stor potentiell efterfrågan för att en anpassning av konkurrensmedlen ska vara meningsfull.*

” (Axelsson 1996)

Beslutssituationen för konsumenten kan se ut på följande sätt.



Figur 5 Konkurrensmedelsmixer utformas i ett samspel mellan interna och externa Förutsättningar (Axelsson 1996).

Förklaring till figur 5.

När företaget erbjuder en ny produkt/tjänst till ett visst segment, kommer företags resurser och kompetens att belastas (Axelsson 1996). Det är svårt för företag att bemöta alla tänkbara kundsegment som finns tillgängliga på marknaden. Ett företag är framgångsrikt om de klarar av att matcha de externa förhållanden med de interna förhållandena som råder.

3.3 Teorisammanfattning

MEC-modellen identifierar konsumentens köpbeteende. Konsumentens köpbeteende delas in i följande fyra huvudnivåer: attribut, funktionella konsekvenser, psykosociala konsekvenser och värderingar. Dessa fyra huvudnivåer skapar en unik och specifik MEC-kedja. Har produkten eller tjänsten en stor betydelse för konsumenten leder detta till en komplex och kraftig MEC-kedja. Marknadssegmentering fokuserar på hur företagen och organisationerna ska sortera och prioritera sin kundstock. Viktigt är att företagen och organisationerna ständigt

letar efter de kunder som betalar mest för sina produkter och tjänster. Dessa två teorier möts där handel sker mellan företagen och konsumenterna. Företagen och organisationerna är intresserade av att hitta så god lönsamhet som möjligt. Företagets storlek har stor betydelse. Ju större företagen är desto svårare är att det anpassa produkten och tjänsten till varje unik kund.

Sammanfattningsvis vet ett framgångsrikt företag om marknadens olika MEC-kedjor. Företagen kan då erbjuda produkter och tjänster som passar den potentiella kunden bäst. Företaget undviker att handla på en okänd marknad, därmed kan företagen minska kostnaderna. Dock är det inte säkert att just kunden väljer den produkten eller tjänsten som företaget erbjuder, men företaget har optimerat produkten och tjänsten. Det är kunden som gör den sista delen av affären.

4 Metod

I detta kapitel presenteras metoden för denna studie. Studien grundar sig på tidigare litteraturstudie.

4.1 Val av metod

Syftet med denna studie är att granska och identifiera vad den yngre generationens lantbrukare anser vara viktigt när val av bank ska göras. För att få fram en MEC-kedja intervjuas varje individ. Intervjuerna sker endast enskilt. För varje intervju som görs kommer förhoppningsvis olika HVM kedjor fram. Resultat ifrån de olika HVM kedjorna kommer att analyseras och jämföras. Jord- och skogsbruksfastigheterna kommer att vara geografiskt placerade i hela Sverige.

4.1.1 Kvalitativ forskning och intervjuteknik

Denna studie kommer att använda sig av en kvalitativ intervjumetod. Den kvalitativa intervjumetoden genererar att situationen blir unik och kraftfull. Detta för att lättare fånga personers erfarenhet och vardagsaktivitet (Kvale 1997). Detta hade varit svårt om en studie hade valt att använda sig av kvantitativ metod. Den kvalitativa studien leder till att den intervjuade personen sätter egna ord ur ett eget perspektiv. Det leder till en högre flexibilitet än vad en kvantitativ metod hade gjort. Den kvalitativa intervjun har blivit allt vanligare. Den kan användas till markandsundersökningar, för att kontrollera och förutse konsumenternas köpbeteende. Däremot är det svårare att generalisera med kvalitativ metod än vad en kvantitativ metod hade varit.

Denna studie kommer att använda sig av så kallad "ladderingsteknik". Ladderingstekniken är anpassad just för Means-End Chain och används för identifiering av MEC- kedjorna (Reynolds & Gutman 1988). Intervjutekniken går ut på att fråga personen mycket allmänt om t.ex. val av bank, för att sedan söka sig till den specifika frågan. När den intervjuade personen inte längre har något svar på frågan eller känner att frågan blir allt för personlig stannar intervjuerna. Detta problem kan undvikas genom att prioritera frågor som den intervjuade har till en faktisk kontext eller händelse. Den som intervjuar ställer då en ny fråga om ett nytt ämne. Viktigt att tänka på med denna teknik är att inte försöka pressa fram något svar. Det ska komma naturligt ifrån personen som intervjuas. Personen som utför intervjuerna måste vara mycket lyhörd annars finns det risk för att svaren påverkas.

En optimal laddering är när intervjun har en röd tråd och den intervjuade personen kan associera till ämnet (Grunert & Grunert 1995). Laddering delas in i hårt och mjukt. Mjuk laddering är när den intervjuade personen inte behöver ta personlig ställning till frågorna utan klarar att svara allmänt. Mjuk laddering är motsatsen till hård laddering där den som intervjuas måste ta personlig ställning till frågorna (Grunert & Grunert 1995). Mjuk laddering tenderar att generera kategorier på en låg nivå av abstraktion (Leppard et al. 2004). Innan intervjun sker ska den som intervjuas underrättas om att denna teknik kan uppfattas som långsam och seg. Ladderingstekniken är en intervjumetod, som används för att härleda MEC-kedjorna. Huvudtanken med ladderings-tekniken är att få den intervjuade att själv komma fram till slutliga svar. En slutlig fråga skulle t.ex. kunna vara "Varför anser du det är viktigt för dig?".

Den intervjuade får då stå för sina värderingar och de konsekvenser som handlingen skulle fått (Reynolds & Gutman, 1988). Ladderingstekniken fungerar bäst när de intervjuade ger associationer samtidigt som de tänker på ett realistiskt tillfälle då de skulle använda produkten eller tjänsten.

4.1.2 Intervjukvalité

Styrkan i en kvalitativ studie är att de intervjuades svar är av högsta kvalité och relevans. Detta för att efterkommande analys ska vara relevant. Med en stark intervjukvalité menas att den intervjuade ska inneha hög spontanitet och ge relevanta specifika svar (Kvale 1997). Ju kortare intervjufrågor desto längre intervjusvar är det bästa för denna studie. Intervjun är "självkommunicerade" d.v.s. intervjun ska flyta på och inte vara konstlad. Detta kräver att den intervjuade är sakkunnig på ämnet och innehar hantverksskicklighet. För ett så bra svar som möjligt bör han eller hon veta varför intervjun görs och om vad intervjun handlar om.

4.2 Urval av data

15 unga blivande jord- eller skogsbruksägare har valts ut. Viktigt är att de är unga blivande jord- och skogsägare inte har genomfört sitt ägarskifte på jord- och skogsfastigheten. Om ett ägarskifte har genomförts på jord- och skogsfastigheterna ökar chansen att de redan har varit i kontakt med banker som finansierar lån till jord- och skogsbruksfastigheter. Samtliga 15 intervjuade personer är potentiella jord- och skogsägare. Ingen av dessa 15 är kunder hos Landshypotek idag. Samtliga 15 jord- och skogsfastigheter är fördelade olika i Sverige. Av dessa 15 har majoriteten intervjuats i Uppsala, resterande i andra delar av landet. Storleken på jord- och skogsfastigheten saknar betydelse. Så länge fastigheten är taxerad som jord- eller skogsbruksfastigheter har dessa fastigheter betydelse för banken.

4.3 Intervjuguide

Frågorna är uppdelade i två olika delar. Introduktionsfrågor och allmänna bankfrågor. Studiens första frågor kommer ta upp kön, ålder, areal, produktion och eventuellt medlemskap. Andra delen av frågeformuläret handlar allmänt om finansiering av jord- och skogsbruk. Totalt kommer den intervjuade få 21 ställda frågor, med fördelningen 9 introduktionsfrågor och 12 allmänna bankfrågor. Vid intervjuerna kommer ladderingstekniken tillämpas till frågorna 10, 14 och 19.

10. Vad anser du att banken ska ha för roll i ett generationsskifte?

14. Namnge de tre viktigaste egenskaperna en bank ska ha?

19. Vad värdesätter du mest hos en bank?

4.4 Sociala aspekter

Oavsett om ägarskifte sker inom en jord- eller skogsbruksfastighet eller i ett företag är det en mycket känslig fråga. Att överlåta familjens fastighet är en komplex och långvarig process. Problematiken är att de flesta familjerna saknar rutin. Detta p.g.a. det endast görs ett fåtal gånger under en lång tidsperiod. Denna problematik ska beaktas när intervjun görs. Det finns även möjlighet att de som intervjuas inte har tagit ställning, till huruvida han eller hon har intresse av att ta över familjens jord- och skogsbruksfastighet. Allt intervjumaterial kommer att behandlas med anonymitet.

4.5 Insamling av data

Studiens empiri bygger på 15 intervjuer. De som blivit intervjuade är uppvuxna på en jord – och skogsbruksfastighet och står för valet att eventuellt ta över familjens fastighet. Innan intervjun sker kommer samtliga intervjuade få ta del av ett informationsblad. Informationsbladet har en kort inledning om hur dagens situation ser ut för jord- och skogsägare. Därefter följer en kort beskrivning varför denna studie görs och syftet med studien. Detta för att den intervjuade personen ska få en bättre förståelse av varför studien görs men även att den intervjuade börjar reflektera kring ämnet ägarbyte. Efter en kort tid skickas förslag på tider då intervjun kan äga rum och om de är intresserad av att delta i studien. Innan intervjun utförs sker en genomgång av samtliga frågor noggrant. Detta för att undvika eventuella missförstånd kring frågorna. Landshypotek kommer även läsa igenom och lägga till frågor om behov finns.

Studien kommer att använda sig av bandspelare som hjälpmedel. Allt för den som intervjuar kan koncentrera sig bättre på dynamiken och frågorna i intervjun. Om några oklarheter skulle uppstå är det bara spela upp intervjun igen, då den är lagrad. Alla intervjuer är lagrade något som underlättar när datan ska analyseras (Kvale 1997). Viktigt är att den första intervjun lyssnas igenom så att kvalitet på ljudmaterialet är användbart (Kvale 1997).

Ägarskifte är en känslig fråga för många. Bandspelaren kommer inte få med ansiktsuttrycken eller kroppsspråket, något som en videobandspelare hade fått. Efter att varje intervju har genomförts bearbetas informations data och skrivs ner från skriftspråk till talspråk. De intervjuade personer som vill kan få tillgång till intervjumaterialet. Detta ökar validiteten och trovärdigheten bland de intervjuade (Kvale 1997).

4.6 Kritik av metod

En svaghet denna studie har är att den utförs av en enskild person och detta leder till att intervjudata kommer att analyseras enskilt. Det finns risk för misstolkning och missförstånd om vad informanterna har sagt. Ämnet ägarbyte/generationsskifte är ett känslig ämne och det kräver att de intervjuade känner tillit och har förtroende för den som intervjuar. Annars kan detta påverka svaren på frågorna som ställs. Denna studie använder sig av en bandspelare, dessvärre fångar inte bandspelaren kroppsspråket på samma sätt som en videobandspelare skulle gjort.

5 Empiri och analys

Följande kapitel är kommer att redogöra för det intervjumaterial som samtliga intervjuer utgör. Svaren som har erhållits delas upp i följande rubriker, allmän bakgrund, allmän attityd till ägarskiften och allmän attityd till banker. Ladderingsteknik har använts till huvudfrågorna allmän attityd till banker, detta för att få fram attribut, konsekvenser och värderingar. Därefter följer studiens analys.

5.1 Allmän bakgrund

Denna del redogör för introduktionsfrågor 1,2,3,4,5 och 6 som användes vid intervjuerna.

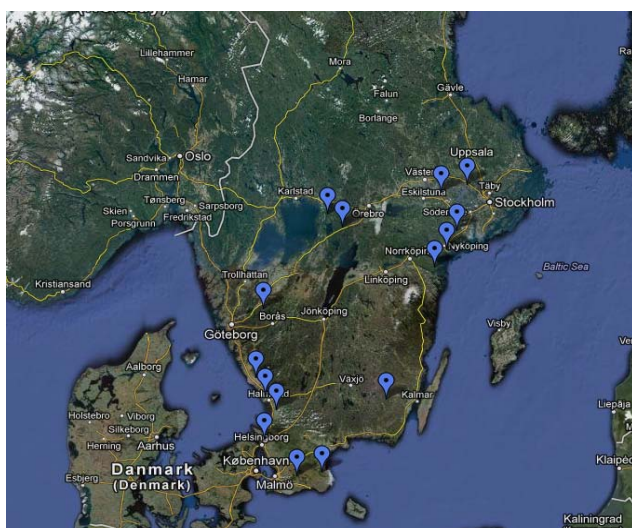
1. Är det okej om jag spelar in denna intervju?
2. I vilket län ligger fastigheten du är uppvuxen på?
3. Vad har för jord- eller skogsbruksfastigheten för inriktning?
4. Hur många syskon har du?
5. Vad har dessa syskon för sysselsättning?
6. Är syskonen intresserade av ha en aktiv roll inom jord- och skogsfastigheten?

Informanternas främsta huvudinriktning på fastigheten är en kombination av spannmålsodling eller skogsbruk. Fyra av fastigheterna bedriver idag djurproduktion i form av äggproduktion, mjölkkor eller slaktsvinsbesättning. En av jord- och skogsfastigheten har valt att investera i lägenheter i Nyköping och därmed bedriver de jordbruket passivt istället, d.v.s. som utarrenderat jordbruk. En annan fastighet har just öppnat en närproducerad lanthandel. Det har även förekommit att några av fastigheterna har valt att bedriva hotellverksamhet. Två av de unga blivande jord- och skogsägarna har valt att investera i vindkraftverksparkar. Denna studie täcker totalt av 28 syskon fördelade på 15 fastigheter. Detta leder till att studien får ett medelvärde på 1,86 syskon per fastighet. De intervjuade fick även svara om de upplevde att de hade en aktiv roll inom sin fastighet, sju intervjupersonerna ansåg de hade en passiv roll, resterande åtta ansåg att de hade en aktiv roll inom familjens fastighet.

Nedan följer kort bakgrundsinformation om de blivande fastighetsägarna som har intervjuats. Tabell 6. Intervjupersonernas bakgrund.

Fastigheter na	Län	Antal sysko n	Jordbru k	Skogsbru k	Djurbesättning	Annan verksamhet
1 Aktiv	Dalarna	4		x		
2 Passiv	Östergötland	2		x		Förberedelse för vindkraftspark
3 Aktiv	Närke	1	x	x	Ekologiska mjölkkor	Lanthandel med kläder
4 Passiv	Halland	1	x	x		Hotell och betong gjuteri
5 Aktiv	Sörmland	4		x		Fastigheter i Nyköping
6 Passiv	Skåne	2	x			Uthyrning av stallplatser
7 Aktiv	Skåne	3	x			
8 Aktiv	Halland	1	x	x	Slaktkyckling	
9 Aktiv	Småland	1	x	x	Mjölksbesättning	
10 Passiv	Västra Götaland	1		x		Lanthandel med livsmedelprodukter
11 Aktiv	Halland	1		x		Hotell och betong gjuteri
12 Passiv	Sörmland	1		x		
13 Passiv	Sörmland	4		x		
14 Aktiv	Skåne	2	x	x	Slaktsvin	
15 Passiv	Halland	1	x	x		Vindkraftspark

Diagram 6. Kort information om jord- och skogs fastigheterna.



Figur.7 Kort information om var fastigheterna ungefär är belägna.

5.2 Allmän inställning till ägarskifte

Denna del redogör för introduktionsfrågorna 7,8, 9 och 18 användes vid intervjuerna.

7. Vad anser du är viktigt när ett generationsskifte ska genomföras?
8. Vad är det värsta som kan hända inom ett generationsskifte?
9. Vilket värde anser du att din jord- och skogsfastighet genererar, utöver avkastningsvärde?
18. Upplever du att jord- och skogsbruk generellt har en god lönsamhet?

Merparterna av informanterna ansåg att det absolut viktigaste när ett ägarskifte ska genomföras är att fastigheten går vidare till nästa generation. Värsta tänkbara hade varit om familjen inte hade klarat av att genomföra ägarskiftet på fastigheten på ett rättvisande sätt och därmed bli ovänner. Många ser avyttring av fastigheten till den publika marknaden som ett nederlag. Kompensationen i sig anser majoriteten inte behöver vara lika hög som marknadsvärdet, då dagens höga marknadsvärde inte avkastar vad fastigheten i själva verket gör. Syskonen vill inte sätta övertagaren i försämrade ekonomisk situation som kan leda till att de är tvungna att avyttra jord- och skogsfastigheten. Merparten av informanterna anser att deras fastighet har en varierande men överlag god lönsamhet. Dessvärre gör prisfluktuationerna det svårt för det syskon som ska ta över fastigheten och därmed belåna sig. Att dela fastigheten i lika stora delar anser majoriteten är fel. Fastigheten blir då inte som den var förut och tappar sin storskalighet och utvecklingsmöjligheter försämrade.

Flertalet av de unga blivande jord- och skogsägarna anser att det hade varit ett nederlag för familjen om fastigheten inte gick vidare till nästa generation, även om någon av deras familjemedlemmar inte hade klarat av att driva fastigheten och kort tid därefter varit tvungna att avyttra fastigheten. Ägarskiftet ska genomföras i god tid. Det är en lång och komplicerad process. Förutom att ägarskiftet på fastigheten har en stor ekonomisk betydelse, menar många att de måste förbereda sig psykologiskt för att flytta ifrån den fastighet som de är uppvuxna på. Att skynda på processen kan endast försämrade möjligheterna till ett bra ägarskifte. Ägarskifte på en jord- och skogsfastighet är tidskrävande och är en mognadssak.

5.3 Allmän attityd till bankernas roll

Denna del redogör för finansieringsfrågorna. 10,11,12,13,14,15,16,17,19,20 som användes vid intervjuerna.

10. Vad anser du att banken ska ha för roll i ett generationsskifte?
11. Skulle du som låntagare föredra att samla allt inom bank och försäkring inom samma bank?
12. Hur ofta följer du de aktuella räntorna?
13. Kan du tänka dig byta bank då en annan bank erbjuder lägre ränta på kort sikt?
14. Namnge de tre viktigaste egenskaperna en bank ska ha?
15. Har det en stor betydelse om banken är medlemsägd eller privatägd?
16. Vilken är den första bank du skulle kontakta om du stod inför kommande generationsskifte?
17. Vilken bank tror du är den största aktören när det gäller finansiering av lån till jord- och skogsbruksfastigheter?
19. Vad värdesätter du mest hos en bank?
20. Skulle du vara främmande för att binda din ränta på lång sikt (20 år)?
21. Är val av bank specifik för själva företaget eller mer till en bankman?

De flesta anser att det är svårt för banker och försäkringsbolag att vara bäst på två saker och därmed erbjuda lägst ränta och bäst försäkring. Dock hade de varit intresserade om detta hade varit möjligt. Fördelning av riskerna är en stor orsak till att de skulle valt två enskilda företag. Under intervjun ställdes en kontrollfråga: Vad ligger dagens marknadsränta på? Ingen av de som intervjuades svarade rätt.

Majoriteten anser att ränta är av största betydelse när val av bank ska göras. För att jord- och skogsägare ska byta bank krävs det att räntan ska vara väsentligt lägre. Troligtvis skulle de inte byta bank då jord- och skogsägare värdesätter relationen med familjens bankman högre än en lägre marknadsränta. När de yngre jord- och skogsägarna står för valet av bank skulle huvudparten inte välja en bank för att den är medlemsägd. Däremot anser de att det inte hade varit en nackdel om företaget hade varit medlemsägt. Några anser att privatägda banker verkar vara mer vinstdrivande då de har externa krav på investeringar, vilket leder till högre aktivitet på kreditmarknaden.

Valet av bank är mycket traditionsmässigt. Den första bank som de yngre jord- och skogsägarna skulle kontakta var den som deras föräldrar har använt eller använder sig av. Främsta anledningen till det är att banken redan känner till familjens ekonomi sedan tidigare. Närheten och bekvämligheten hade även en stor betydelse. Däremot var det några som ansåg att om en bank erbjöd lägre ränta trots att kontoret inte låg i närheten av fastigheten skulle det ändå vara intressant, då de skulle kunna sköta mycket på internet.

Få svarade rätt på vilket som är Sveriges största aktör av finansiering av jord- och skogsägare. En del angav banker som finansierar privatlån och några angav företag som inte ger ut lån till jord- och skogsägare. Majoriteten hade valt att avstå ifrån att binda räntan och istället haft sina lån rörliga. Den främsta orsaken till det var osäkerheten för Europas ekonomi. Även historiskt sett har den rörliga räntan på lång sikt alltid varit lägre än den fasta. Dock ansåg några att vid belåning med sådana höga belopp hade varit en viss trygghet att binda räntan till en fast ränta. En del hade även valt att fördela lånet rörligt och fast.

5.4 MEC-kedjor till banker

Nedan följer svaren ifrån intervjuerna. Denna del redogör för finansiering frågorna 9,13 och 18. Vid dessa tre frågor har ladderings teknik tillämpats. Detta för att få fram attribut, konsekvenser och värderingar som de 15 unga blivande jord- och skogsägarna hade.

9. Vad anser du att banken ska ha för roll i ett ägarskifte?

13. Namnge de tre viktigaste egenskaperna en bank ska ha?

18. Vad värdesätter du mest hos en bank?

5.4.1 Attribut

Nedan följer de attribut som de unga blivande jord- och skogsägarna har till ovan nämnda ställda frågor.

- Banken ska erbjuda marknadens lägsta ränta.
- Erfaren personal som vet om hur ett ägarskifte på bästa möjliga sätt kan genomföras.
- Pålitlig, banken ska inte tappa intresse om jord- eller skogsfastigheten skulle minska sin lönsamhet.
- Banken ska inte ha en psykologisk roll d.v.s. inte bli för personliga.
- Banken ge klar och tydlig bild av vad fastigheten avkastar till resterande syskon.
- Banken ska/ska inte värdera de mjuka värdena. Detta ska sköttas inom familjen innan kontakt tas med banken.
- Uppföljning av affärshändelsen. Efter att affären har genomförts på jord- och skogsfastigheten ska banken ha en kontinuerlig kontakt med partnererna.
- Sociala aspekter. Banken ska ha en personal som har förståelse för att ett ägarskifte är känslig affär för samtliga partner.

5.4.2 Konsekvenser

Nedan följer de konsekvenser som de unga blivande jord- och skogsägare anser påverka deras val av bank. De olika konsekvenserna är uppdelade i räntesatsen, erfaren personal, pålitlighet, sociala effekter och avkastningsvärde.

Räntesatsen

Om bankerna erbjuder en för hög ränta kommer de blivande jord- och skogsägarna inte välja denna bank och istället ta en bank som erbjuder lägre ränta. Med dagens höga marknads priser slår en för hög ränta alldeles för mycket på jord- och skogsfastigheten lönsamhet. Jord- och skogsfastigheterna har fått stora fluktuationer i insatsvarorna. För exakt samma belopp betalar de lite extra men nyttan är densamma för samma pengar. Många jord- och skogsfastigheter har idag pressad ekonomisk lönsamhet.

Erfaren personal

Vanligtvis upplever syskonen på jord- och skogsfastigheten bara ett ägarskifte. Syskon och föräldrar saknar då erfarenheten hur man på bästa sätt genomför så rättvisande ägarskifte som möjligt. Därför är det av största vikt att bankerna har erfarenhet av hur ett ägarskifte kan genomföras på bästa sätt. Viktigt är att inte banken favoriserar något av syskonen utan försöker ha så passiv roll som möjligt till ägarskiftet.

Pålitlighet

Med dagens varierande priser kommer lönsamheten att variera på jord- och skogsfastigheten. Detta innebär att kundernas betalningsmöjligheter kommer påverkas från år till år. Viktigt är att banken fortfarande tror på kunden och inte tappar tilltro på kundens betalningsmöjligheter.

Sociala effekter och psykologisk roll

Bankmanen ska inte ta på sig en roll som psykolog när ett ägarskifte sker på jord- och skogsfastigheten. Några anser att bankmanen ska vara så passiv som möjligt i värderingar och åsikter vem och vad som hade varit den bästa lösningen för familjen.

Avkastningsvärde och mjuka värden

Här råder delade meningar huruvida banken ska värdera jord- och skogsfastighetens avkastningsvärde och de mjuka värdena. Är det bankmannen eller familjen själv som bestämmer gårdens mjuka värden? Problem som kan uppstå är att syskon inte har råd att kompensera ut varandra om de mjuka värdena värderas för högt till vad fastigheten egentligen avkastar. Samtidigt kommer det bli orättvist om de mjuka värdena inte värderas in i fastigheten. Då många syskon anser att just det är de mjuka värden som gör att de vill bo kvar fastigheten. Mjuka värden kan i detta fall vara naturvärden, jakt och fiske.

Sociala effekter

Det värsta som kunde hända när ett ägarskifte ska genomföras är att familjen blir ovänner. Majoriteten tror att när väl diskussion sätter igång om kapitel är de rädda för att syskonen personligheter kan förändras till det negativa. Detta p.g.a. av det är sådana betydande summor ett ägarskifte genererar. Därför är det av största vikt att bankerna inte har åsikter om vem eller vilka som ska ta över jord- och skogsfastigheten, utan har en passiv roll och endast finansiera det blivande lånet.

5.4.3 Värderingar

I detta avsnitt beskrivs de värderingar som de unga blivande jord- och skogsägare har till banker. De olika värderingarna delas in ränta, erfaren personal och pålitlighet.

Ränta

Binder den eller de som ska ta över fastigheten till en för hög ränta finns det risk för att fastigheten inte klarar lönsamheten. Därför är det av största vikt att räntan binds till lägsta möjliga marknadsränta. Om fastigheten inte klarar att bära den höga räntan, kan avyttring av jord- och skogsfastigheter vara enda möjliga lösningen. Detta är något som samtliga intervjuade ser som ett nederlag och vill så långt som möjligt försöka undvika. Därför anser de intervjuade att val av bank är av största betydelse.

Erfaren personal

När ett ägarskifte ska genomföras på jord- och skogsfastigheten är det stora belopp det handlar om. Om familjen skulle ta kontakt med fel personer och därmed få fel ekonomiska och praktiska råd kan detta leda till oönskade konsekvenser.

Pålitlighet

Jord- och skogsfastigheterna kommer att ha en varierande lönsamhet. Därför är det av största vikt att banken tror på den eller de som ska ta över även om lönsamheten varierar. Viktigt är att ha en bank som litar inte bara på de när jord- och skogsfastigheten går bra, utan även när jord- och skogsfastigheten är inne i en ekonomisk kris. Ett ägarskifte påverkar jord- och skogsfastigheten finansiella möjligheten kraftigt. Generellt saknar de flesta jord- och skogsfastigheter externa finansiella medel att finansiera ägarskiftet med.

5.5 Analys

Nedan följer en redogörelse för studiens analys. Delar av analysen har tillämpats med teorin som nämnts i kapitel 3.

Enligt Axelsson (1996) är varje kund unik för sig och har olika behov av produkten eller tjänsten som ett företag erbjuder. När företaget expanderar och blir för stort på marknaden ökar risken för att företaget tappar kundkontakten med både sina befintliga och potentiella kunder på marknaden. Chansen ökar då för att företaget erbjuder produkter och tjänster till fel kundsegment och därmed tappar lönsamheten. Majoriteten av de som intervjuades anser att företag som erbjuder bank- och försäkringstjänster har svårt att erbjuda lägst ränta och bästa möjliga försäkringspremie. Dock ansåg flertalet av de intervjuade att det är ett önsketänkande med ett och samma företag som erbjuder marknadens lägsta ränta och lägsta försäkringspremie. Ett ägarskifte är mycket kapital intensivt och därav vill flertalet blivande jord- och skogsägare fördela riskerna. Detta genom att utföra handel ifrån två olika företag. Markandssegmenteringsteorin och studiens empiri stämmer överens.

Av de 15 unga blivande jord- och skogsägarnas svar har två fullständiga MEC-kedjor bildats (Gutman 1982) om unga blivande jord- och skogsägares bankval vid ett ägarskifte. Då MEC-kedjorna är fullständiga saknas inte attribut, konsekvenser eller värden för tjänsten eller produkten. Ägarskifte är en komplex fråga med många olika attribut och ett ägarskifte kan leda till oönskade konsekvenser inom familjen.

Dessa två MEC-kedjor skiljer sig åt i attribut och konsekvenser medan värderingen är den samma. Värderingar är en allmän föreställning eller uppfattning om hur slutresultat blir med hjälp handlingsätt. (Peter & Olson 2005)

5.5.1 Den unga blivande jord- och skogsägaren som är mer räntebenenägen.

Denna del tar upp de attribut, funktionella konsekvenser, psykosociala konsekvenser och värderingar som de unga blivande jord- och skogsägarna som är räntebenenägna kan tänkas ha till banker. Delen avslutas med illustration av en av två MEC-kedjor som har tagits fram.

– **Attribut:** Flertalet banker finansierar idag lån till jord- och skogsbrukstaxerade fastigheter. De unga blivande jord- och skogsägarna kommer ständigt att jaga lägsta möjliga räntan, då dessa är mycket benägna att försöka få lägsta möjliga ränta. De blivande yngre jord- och skogsägare är beredda att avstå erfaren personal hos bankerna och istället ta en lägre ränta. För exakt samma belopp får de lite mer nytta. De unga blivande jord- och skogsägare har större valmöjligheter än vad den äldre generationen hade. Den yngre generationen väljer ändå att inte binda upp sina lån då det är mycket oroligheter i dagens ränta.

– **Funktionella konsekvenser.** De unga blivande jord- och skogsägare upplever inga direkta funktionella konsekvenser.

– **Psykosociala konsekvenser.** Med dagens höga fastighetsvärden får räntan en stor effekt på funktionella och psykosociala konsekvenser hos den nya jord- och skogsägaren. Med den vanligtvis höga belåningsgraden vid ett ägarskifte krävs det att räntan ska ändra på sig bara

lite för att fastigheten ska minska sin lönsamhet. Skulle räntan öka kraftig slår det hårt på fastighetens ekonomi.

– **Värderingar** De unga jord- och skogsägare som ständigt jagar räntan anser sig ha en bättre kunskap om hur ett ägarskifte ska genomföras än bankpersonal och vill endast att banken ska erbjuda marknadens lägsta ränta. Denna person är villig att vara mer självgående kund. Kunden behöver nödvändigtvis inte ha en bank i närheten. De blivande jord- och skogsägarna kan acceptera att sköta mer av sina banktjänster via internet. Lägsta möjliga marknadsränta kan generera bättre lönsamhet vilken leder till att den blivande jord- och skogsägarens når sin slutvärdering, att familj fastigheten stannar inom familjen.



Figur 8. En illustration av en av två MEC-kedjor som har kommit fram. Den unga blivande jord- och skogsägaren som är mer personalbenägen.

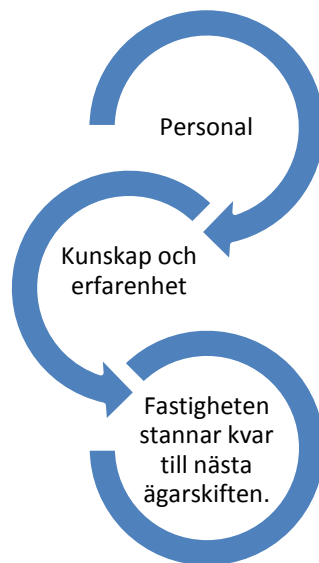
5.5.2 Den unga blivande jord- och skogsägaren som är mer personalbenägen

Denna del tar upp de attribut, funktionella konsekvenser, psykosociala konsekvenser och värderingar som de unga blivande jord- och skogsägarna som är räntebenäga kan tänkas ha till banker. Delen avslutas med illustration av en av två MEC-kedjor som har tagits fram.

– **Attribut:** Det finns många olika alternativa banker, som finansierar lån till jord- och skogsbruksfastigheter. Fastigheternas stabila värden har genererat till att fler banker är villiga att erbjuda lån till jord- och skogsfastigheter. De unga blivande jord- och skogsägare kan även ta hjälp av extern hjälp som inte behöver vara en bank t.ex. LRF- konsult. Detta för att få så rättvisande och neutral bild som möjligt.

– **Funktionella konsekvenser.** De unga blivande jord- och skogsägare upplever inga direkta funktionella konsekvenser.

– **Psykosociala konsekvenser:** Konsekvenserna blir de samma för den unga blivande jord- och skogsägaren. Dock är denna person lite mer villig att binda sig till en högre ränta men bankerna har en större erfarenhet kring ägarskifte.



Figur 9. En illustration en av de två fullständiga MEC-kedjor som har kommit fram. Den unga blivande jord- och skogsägaren som är mer personalbenägen.

Sammanfattningsvis har studien alltså fått två fullständiga MEC-kedjor. De yngre jord- och skogsägarna skiljer sig åt. Majoriteten av de blivande unga jord- och skogsägarna som intervjuats vill ha marknadens lägsta ränta, de andra unga blivande jord- och skogsägarna vill ha en bankpersonal med stor erfarenhet med stor kunskap kring ägarskifte. Trots de olika attributen och konsekvenserna är slutvärderingar densamma för samtliga jord- och skogsägare som har intervjuats. Familjens jord- och skogsfastighet ska gå vidare till nästa generation om möjligt.

Huvudprincipen med marknadsegmenterings-teori är att alla företag och organisationer är tvungna att sortera bort ifrån ”alla tänkbara kunder” till de mest lönsamma kunderna på marknaden (Axelsson 1996). Som nämnts ovan har denna studie fått två fullständiga MEC-kedjor. En av dessa två MEC-kedja är att jord- och skogsägare som är mer personalbenägna och vill att bankerna ska ha en personal med hög kompetens och erfarenhet. Den andra MEC-kedjan är unga blivande jord- och skogsägare som är mer räntebenägna.

Bankerna kan erbjuda två olika produkter. Då unga blivande jord- och skogsägare vill ha så låg ränta som möjligt kan kunderna tänkas vara mer självgående än de som är mer benägna att ha en erfaren bankman. Företagen kan sälla utifrån alla tänkbara kunder till ”erövrade” kunder, genom att erbjuda marknadens absolut lägsta ränta till de som vill ha det och de som föredrar kunnig personal läggs det på lite mer ränta.

Dryga hälften av de unga blivande jord- och skogsägarna anser att räntan är största orsak till av val av bank. De kommer ständigt att jaga den lägsta räntan på marknaden. Sedan har vi den andra hälften som är beredda att betala lite mer ränta för att få bättre personal än vad de andra skulle, de som vill betala högre ränta. De anser då att deras slutvärderingar rubbas och vill inte därav välja denna bank. Värderingar är en allmän föreställning eller uppfattning om hur slutresultat blir med hjälp handlingsätt. (Peter & Olson 2005)

Studiens empiri har kommit fram till två saker angående bankens storlek. Om bankerna växer anser de intervjuade att de blir stora på marknaden och därmed kan erbjuda lägre ränta till

kunden. Däremot ökar företaget sin storlek finns det stor risk för att de tappas sin kundkontakt. Vilket ett mindre bank lättare kan undvika, vilket av de intervjuade värdesätter när ett ägarskifte ska genomföras på jord- och skogsfastigheten.

6 Diskussion och slutsats

Följande kapitel tar upp diskussion och slutsatser som studien har kommit fram till. Studiens slutsatser kommer att dras med största försiktighet.

Samtliga 15 individer som har intervjuats har kommit olika långt i processen att man ska genomföra ett ägarskifte av fastigheten. Studiens ”Unit of analys” bygger på att de blivande 15 jord- och skogsägarna och deras familjer ännu inte påbörjat ett ägarskifte inom familjen.

Majoriteten av de intervjuade unga blivande jord- och skogsägare studerar idag på Sveriges lantbruksuniversitet (SLU). De blivande jord- och skogsägarna kändedom om de banker som finansierar lån till jord- och skogsbruksfastigheter var bristande. Detta är oroväckande, då majoriteten borde ha uppfattning om vilka aktörer som finns på marknaden. Det tyder på att de nuvarande ägarna av fastigheten d.v.s. den äldre generationen inte varit särskilt aktiva i att söka alternativ bank till sin nuvarande och därmed eventuellt erhålla bättre räntor. Det verkar som först när det är ett ägarskifte på gång som man också ser till alternativa banker och därmed ställer högre krav på sin nuvarande bank.

De blivande yngre jord- och skogsägaren är traditionsenliga (Ingemarson 2005). De yngre följer till stor del föräldrarnas bankförbindelser. Främsta orsaken är att banken har haft full insyn i familjens ekonomi under en längre tidsperiod. Banken har agerat både som kreditgivare och rådgivare. De blivande ägarna behöver inte bygga upp en ny bankrelation. Detta är naturligtvis till fördel för bankerna och kan även vara till fördel för den blivande ägaren. Dock behöver det inte alltid vara så. Det bygger på att kunden är insatt i aktuella finansieringsformer och marknadsräntor för jord- och skogsbruksfastigheter. Detta bygger på att familjen har haft bra förhandlingsmöjligheter och kunnat förhandla ner räntan till lägsta möjliga.

Att val av bank är traditionsenlig kan även vara till stor nackdel. Det ska mycket till för den yngre generationen ska våga ifrågasätta och ändra bank som deras tidigare generationer har haft, då de vanligtvis handlar om betydande summor vid ett ägarskifte. Om banken är medlemsägt eller ej spelar mindre roll för unga blivande jord och skogsägare vid val av långivare. Detta sammanfaller även med de resultat som Enander och Melin presenterade i sin studie ”Skogsägarens val affärspartner” från 2008.

Denna studie har fått fram två olika typer av unga blivande jord- och skogsägargrupper, de räntebenägna och de personalbenägna kunderna. Dessa två unga blivande jord- och skogsägare grupper är ungefär lika stora. De räntebenägna unga blivande jord- och skogsägare har stor kändedom om vad deras jord- och skogsfastighet har för lönsamhet och vad finansiering kostar d.v.s. räntor. Därav kan de välja en bank som erbjuder mindre kompetens och erfarenhet men får således marknads lägsta ränta. Detta skiljer sig ifrån de unga blivande jord- och skogsägare som är mer personal benägna, de ställer högre krav på bankens erfarenhet och kunskap. För detta kan de tänka sig att betala en högre ränta.

Studien tyder på dagens banker kommer att uppleva två ny kundgrupper. Dessa kan påvisas utifrån Ingemarsson(2005) gruppindelning där grupp 4 bör ses som en överordnad grupp till de grupper studien belyser. En kundgrupp är mycket mer benägen att kräva lägsta möjliga marknadsränta. Bankerna får vara beredda på att dessa kunder kan lösa sina lån hos sin nuvarande bank, för att sedan byta till en bank som för dagsläget erbjuder lägst ränta. Att byta bank för denna kundgrupp är inget hinder utan snarare en utmaning. Risken är dock uppenbar

för denna kundgrupp att för många bankbyten i slutändan leder till högre ränta och sämre service. Det är nämligen avgörande för låntagaren att ha en kreditgivare som har goda kunskaper om kunden och därmed ger bättre bankerbjudanden.

Den andra kundgruppen förlitar sig helt på bankens personal och ställer högre krav på kompetens, service och branscherfarenhet. Denna kundgrupp vill ha sin egen bankkontakt. För denna kundgrupp är inte lägst ränta den viktigaste, de vill ha ett stort bankengagemang istället och är beredda att betala en högre ränta än den andra kundgruppen.

Sannolikheten för att denna kundgrupp ökar är betydande då det kommer in fler och fler fastighetsägare som inte har någon jord- eller skogsägarbakgrund, utan har valt att bli markägare av andra anledningar och därmed kräver mer av bankernas kunskap.

Är dagens banker verkligen förberedda på allt fler ägarskiften som kommer genomföras inom en snar framtid i Sveriges jord- och skogsbruket? Har dagens banker verkligen den kompetens och erfarenhet, som de två nya yngre kundgrupperna kommer att kräva? Klarar bankerna att tillgodose dessa två kundgrupper kravallt ifrån marknadens lägsta ränta till marknads rådgivning? Det återstår att se.

Oavsett om de unga blivande jord- och skogsägarna har två olika krav-specifikationer är deras slutvärdering densamma. Familjens jord- och skogsfastighet ska gå vidare till nästa generation.

6.1 Generaliserbarhet- styrkor och svagheter

Studiens styrka är de två resultat som har kommit fram av intervjuerna som har gjorts. Denna studie presenterar två olika grupper av unga blivande jord- och skogsägare. De räntebenägna och de personalbenägna. Med denna information kan bankerna förhoppningsvis erbjuda de unga blivande jord- och skogsägare tjänster/produkter för deras behov. Detta resultat hade inte varit möjligt att få fram om en kvantitativ studie hade gjorts.

Kredit markanden är traditionsenliga, d.v.s. de unga blivande jord-och skogsägarna väljer att först och främst att ta kontakt med familjens bankman. De unga blivande jord- och skogsägare har bristande kunskap om kreditbranschen. Denna studies svaghet är att intervjudata har analyseras enskilt. Det finns således risk för misstolkning och missförstånd om vad de unga blivande jord-och skogsägare har sagt.

7 Framtida Studier

Detta kapitel presenterar förslag på framtida studier. Förhoppningsvis leder dessa förslag fram till ytterligare studier om vad den nya generations lantbrukare ställer för krav på de banker och organisationer som finansierar jord- och skogsfastigheter.

Något som hade varit intressant att studera vidare är hur pass vanligt det är att den yngre generationens lantbrukare vänder sig till banker som deras föräldrar redan har varit i kontakt med sedan tidigare. Den yngre generations jord- och skogsägare saknar oftast erfarenhet om vilka banker som finns tillgängliga på marknaden. Därför väljer dem oftast att ta kontakt med föräldrarnas bankkontakt, något som vanligtvis inte behöver vara det rätta. Jord- och skogsbruksbranschen verkar vara mycket traditionsenlig.

Då denna studie utförde en kvalitativ intervju var antalet intervjuade personer tvunget att begränsas till 15. För framtida studier hade det varit intressant att göra en kvantitativ studie med snarlika frågor i form av en enkätstudie. Denna studie skulle då kunna generera en bättre förståelse för, hur den totala marknaden jord- och skogsägare upplever dagens befintliga kreditinstitut och deras allmänna attityd till ägarskiftet.

För framtida studier hade det varit intressant att ta reda på problemet asymmetrisk information bland syskonen på jord- och skogsfastigheten. Vanligtvis är det någon eller några som är kunnigare om familjens fastighets lönsamhet och dess resurser. Om något syskon har en mer dominant roll i familjens ägarskifte, finns det stor risk för att något/några syskon kan bli lurade. Detta p.g.a. av de andra syskonen saknar kunskap och erfarenhet om vad fastigheten avkastar.

De syskon som kommer att bli kompenserade för generationsskiftet får vanligtvis en betydande summa kapital. För framtida studier hade det varit intressant att ta reda på vad som händer med detta kapital. Investeras dessa pengar i en mindre närliggande fastighet eller används det som enskild rörelsekapital.

Med dagens höga marknadspriser och med en lönsamhet som ständigt varierar för jord- och skogsfastigheten, tar syskonet eller syskonen en stor risk när han eller hon ska ta över fastigheten. Det hade varit intressant att göra en vidare studie om när den risken är högre än fastighetens avkastning. Familjen väljer då att avyttra fastigheten istället? En vanlig orsak till det är att någon eller några av syskonen begär ersättning som fastigheten inte avkastar och därmed inte är rimlig. Går detta att mäta? Finns det familjer som är mer riskbenägna än andra, som till varje pris vill att familjens fastighet stannar kvar i familjen trots att de sätter syskonet eller syskonen i försämrad ekonomisk situation?

Referenser

Axelsson, B., (1996) Professionell marknadsföring sida 119 -124
Studentlitteratur Lund ISBN 91-44-47641-8.

Breiding, L., (2010) Riskhantering vid kreditgivning till lantbruksföretag Examensarbete nr 585 Iss 1401-4084 Sveriges lantbruksuniversitet.

Bech-Larsen T., & Nielsen, N.A.(1999). A comparison of five elicitation techniques for elicitation of attributes of low involvement products. Journal of Economic Psychology. 20(3), 315-341.

Cebenoyan A., and Strahan, E., (2004) Risk management, capital structure and lending at banks. Journal of Banking & Finance 28 page 19-43.

Costa A. I. A Dekker, M., and Jongen W.M.F. (2004) An overview of means end theory: potential application in consumer-oriented food product design. Trends in Food Science & Technology 15(7-8), 403-15.

Enander, J., & Melin, A., (2008) Skogsägares val av affärspartner. Om skogsägares syn på skogsägare föreningar. Exmanesarbete 527 Institution för ekonomi SLU.

Grunert, K.G., & Grunert, S.C., (1995). Measuring subjective meaning structures by the laddering method. Theoretical considerations and methodological problems. International Journal of Research in Marketing 12(3) (209-225).

Grunert K.G Fruensgaard Jeppesen, L., Rinson, Jespersen, K. and Sonne, A-K (2005) Market orientation of value chains: a conceptual framework based on four case studies from the food industry. European Journal of Marketing, 39 (5/6). 428-455.

Gutman J., (1982) A Means-End Chain Model Based on Consumer Categorization Processess. Journal of marketing 46(2) 60-72.

Leppard P., Russell C.G., and Cox, D.N (2004) Improving means-end chain studies by using a ranking method to construct hierarchical value maps. Food Quality and Preference 15(5) 489-497.

Stampe, O., & Wahn A (2008) *Strategier vid generationsskifte*. Dept. of Economics SLU. Thesis/ SLU, Department of Economics vol. 518.

Olson, J C. (1989) Theoretical foundations of means-end chains. Werbeforschung & Praxis Folge 5 174-178.

Peter, P.P., Olson J.C., & Grunert K.g. (1999) Consumer behavior and marketing strategy- European edition. Maidenhead: McGraw Hill.

Pine, J., (1993) Masscustomization. The new frontier in business competition. Harvard Buisness School Press.

Kvale, S., (1997) Den kvalitativa forskningsintervjun art.nr 3314 Studentlitteratur Lund

Reynolds, T J., and Gutman, J., (1988) Laddering Theory, Method, Analysis and interpretation, Journal of Advertising Research 28(1), 11-31.

Ingemarson, F., (2005) 350 000 skogsägare kan inte ha fel- men hur vet vi vad de tycker och vad de gör? SLU (Sveriges Lantbruksuniversitet) S-901 83 Umeå.

Internet

Jordbruksverket www.jordbruksverket.se

2010-01-10

http://www.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik,%20fakta/Priser%20och%20prisindex/JO38/JO38SM1101/JO38SM1101_omstatistiken.htm.

ATL, Svensson LRF -Konsult www.atl.nu

2012-07-20

<http://www.atl.nu/arbetsliv/skulderna-v-xer-f-r-lantbruket>.

Landshypotek. Om Landshypotek www.landshypotek.se

2012-12-19

<http://www.landshypotek.se/sv/Om-Landshypotek/>.

Länsförsäkringar www.lansforsakringar.se

2011-10-01

<http://www.lansforsakringar.se/SiteCollectionDocuments/Om%20Oss/PressMedia/RapporterUndersokningar/Lantbruksborsen-oktober-2011.pdf>.

Jordbruksverket SCB Årsboken www.jordbruksverket.se

2012-01-01

http://www.jordbruksverket.se/download/18.50fac94e137b680908480004081/JS%C3%85+2012+Hela_1.pdf.

Media

SVT Östnytt www.svt.se

2012-06-28

<http://www.svtplay.se/klipp/159946/generationsskifte-inom-lantbruket>

Personliga möten

Vangstad, Annika Säljare Landshypotek 2012-08-01

Forsbäck, Markus Marknadsansvarig Landshypotek 2012-10-01

Hedman, Kjell VD Landshypotek 2012-06-10

Asker, Kristina Språkverkstaden 2012-12-18

Bilaga 1

Bästa unga blivande jord- och skogsägare!

Mitt namn är Axel Nobel och jag studerar till mitt femte år som ekonomagronom på Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala. Jag skriver nu mitt examensarbete om vilka krav som den nya yngre generationens jord- och skogsägare ställer på banker som erbjuder belåning till jord och skogsbruksfastigheter.

Dagens jord- och skogsägare står inför ett kommande ägarskifte då cirka en fjärdedel av Sveriges jord- och skogsägare är över 60 år gamla. Marknadpriserna och insatsvarorna har ökat kraftigt den senaste perioden. Dessvärre har inte lönsamheten följt med dessa höjningar.

Allt fler banker har valt att finansiera lån till jord- och skogsbruksägare då säkerheten är stabil och lönsamheten god. En generell försämrad lönsamhet inom jord- och skogsbruket har lett till att bankerna kommer ställa hårdare krav när belåning av lån sker. Dagens generation skiljer sig ifrån den äldre då de är otroligt lyhörda och har möjlighet att byta bank över en natt.

Denna studies främsta syfte är att få en förståelse för vad ni som blivande låntagare ställer för krav på dagens banker. Ert bidrag skulle vara till stor nytta för min studie inte bara för bankerna utan även för er själva den dagen ni bestämmer er för att driva fastigheten vidare.

Samtlig information kommer att behandlas med högsta anonymitet.

Vid eventuella frågor var vänlig kontakta mig via mail eller telefon.

Mail axno0001@stud.slu.se

Mobil: 070 20 398 14

Axel Nobel agronomstudent

Frågeformulär

Syftet med denna intervju är få en djupare förståelse vad den yngre generations jord- och skogs ägare anser vara viktigt när det står för val av bank för kommande ägarskifte. Frågorna som är skrivna är bara en grund, då denna studie använder sig av "ladderings teknik". Först börjar den som intervjuar med att ställa breda frågor om ämnet för att sedan smalna ner frågorna till verkliga problemet kring frågan som den intervjuade upplever. När den intervjuade personen inte kan utveckla sitt svar längre ställs en ny fråga. Frågeformuläret är uppbyggt först med introduktionsfrågor som sedan följs av mjuka frågor för att sedan avslutas med finansiering kring ett generationsskifte. Intervjun har totalt 18 frågor.

Introduktionsfrågor

1. Är det okej om jag spelar in denna intervju?
2. I vilket län ligger fastigheten du är uppvuxen på?
3. Vad har för jord- eller skogsbruksfastigheten för inriktning?
4. Hur många syskon har du?
5. Vad har dessa syskon för sysselsättning?
6. Är syskonen intresserade av ha en aktiv roll inom jord- och skogsfastigheten?
7. Vad anser du är viktigt när ett generationsskifte ska genomföras?
8. Vad är det värsta som kan hända inom ett generationsskifte?
9. Vilket värde anser du att din jord- och skogsfastighet genererar, utöver avkastningsvärde?

Finansering

10. Vad anser du att banken ska ha för roll i ett generationsskifte?
11. Skulle du som låntagare föredra att samla allt inom bank och försäkring inom samma bank?
12. Hur ofta följer du de aktuella räntorna?
13. Kan du tänka dig byta bank då en annan bank erbjuder lägre ränta på kort sikt?
14. Namnge de tre viktigaste egenskaperna en bank ska ha?
15. Har det en stor betydelse om banken är medlemsägd eller privatägd?
16. Vilken är den första bank du skulle kontakta om du stod inför kommande generationsskifte?
17. Vilken bank tror du är den största aktören när det gäller finansiering av lån till jord- och skogsbruksfastigheter?
18. Upplever du att jord- och skogsbruk generellt har en god lönsamhet?
19. Vad värdesätter du mest hos en bank?
20. Skulle du vara främmande för att binda din ränta på lång sikt (20 år)?
21. Är val av bank specifik för själva företaget eller mer till en bankman?